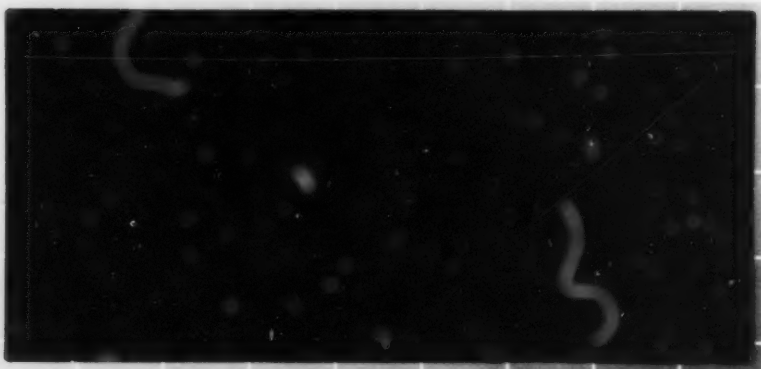
Economic Council
of Canada

Conseil économique
du Canada



Working Paper
Document de travail

Document de travail n° 43

Performance commerciale du Canada – Parts du marché mondial et avantages comparatifs

Raynald Létourneau

1992

ISSN 1180–3495

Performance commerciale du Canada – Parts du marché mondial et avantages comparatifs

Les résultats publiés dans le présent document demeurent l'entière responsabilité de l'auteur.

92-06759/

Table des matières

Remerciements vii

Avant-propos ix

Résumé xi

Introduction 1

Évolution du commerce mondial 2

Les avantages comparatifs révélés 13
Les avantages comparatifs du Canada 15
La comparaison internationale des avantages comparatifs 17
Les avantages comparatifs dans le secteur de haute technologie 21
La modification de la structure des avantages comparatifs 26

Analyse des parts de marché constantes 27

Conclusion 32

A Classification type pour le commerce international 35

B Pays ou groupes de pays à l'étude 39

Notes 41

Liste des tableaux et des figures 43

Bibliographie 45

Remerciements

Nous tenons à remercier Sunder Magun, Harvey Lazar et deux lecteurs anonymes pour leurs commentaires. De plus, nous remercions Clyde Drodge, Luc Filion et Diane Mantil pour leur support technique. Finalement, nous remercions Danielle Wright pour la mise en page du texte.

Avant-propos

Dans son rapport de synthèse, *Agir ensemble*, le Conseil faisait remarquer que la compétitivité est une notion revêtant des dimensions multiples qui reflètent la santé générale d'une économie. La compétitivité nationale est alors définie en fonction d'indicateurs généraux qui montrent dans quelle mesure la présence d'un pays sur les marchés mondiaux, par le biais des échanges commerciaux, de l'investissement et des flux de technologie, a pour effet d'accroître les revenus réels. Le lien essentiel entre ces activités et la croissance des revenus est la productivité. La spécialisation qui découle de la concurrence internationale accroît la productivité, et partant, les revenus des Canadiens en permettant une allocation plus efficace de la main-d'œuvre, des capitaux et des matières premières et aussi la réalisation d'économies d'échelle.

Compte tenu de son marché intérieur relativement petit, il est impératif pour le Canada de maintenir l'accès aux marchés mondiaux et la capacité de soutenir la concurrence en matière de prix, de qualité, de service et de produits nouveaux pour conserver et accroître les niveaux de vie. Rappelons que, en moyenne au cours de la dernière décennie, plus du quart de la valeur de la production nationale de biens et services était destiné aux marchés extérieurs; cette proportion est près du double de la moyenne des grands pays industrialisés.

Ce document se concentre sur la performance commerciale du Canada au cours des 20 dernières années en relation avec l'évolution du commerce mondial, en particulier le commerce des grands pays industrialisés. L'examen de la performance commerciale canadienne soulève des inquiétudes quant à l'avenir du commerce extérieur et des niveaux de vie au Canada.

Nous observons que le Canada occupe une place particulière sur l'échiquier international puisqu'il est parmi les grands pays industrialisés, celui dont les exportations sont le plus orientées vers les produits à base de ressources. Ces produits ont en général connu une croissance plus faible que la moyenne des exportations mondiales de marchandises au cours de la même période. Cette spécialisation canadienne a peu évolué au cours de cette période. Les autres grands pays industrialisés présentent une structure des exportations qui correspond davantage à l'évolution du commerce mondial.

Il ne faut pas s'étonner outre mesure d'un certain immobilisme de notre spécialisation internationale, puisque le Canada a atteint cette prospérité en grande partie grâce à la mise en valeur et à la transformation des ressources

naturelles. Toutefois, nous avons de bonnes raisons de penser que, compte tenu de l'évolution du commerce mondial, le Canada pourrait être incapable de maintenir les niveaux de vie relativement élevés qu'on connaît actuellement s'il ne s'affranchit pas de sa dépendance actuelle à l'égard des ressources naturelles. Il faudra à tout le moins apporter des améliorations importantes à la performance de ce secteur.

En outre, il faut développer de nouveaux domaines de spécialisation. Les compétences et la technologie étant de plus en plus des éléments importants de la production, la nécessité de jouir d'un avantage comparatif qui soit dynamique et en évolution constante est un impératif réel.

Judith Maxwell
Présidente

Résumé

Ce document analyse la performance commerciale du Canada en comparaison avec celle des autres grands pays industrialisés au cours des 20 dernières années. Le commerce mondial a connu une croissance très rapide durant cette période – un signe que les économies sont plus intégrées grâce aux progrès technologiques, à la mondialisation des affaires et à la libéralisation des échanges. Cette mondialisation des échanges amène à la fois de nouveaux débouchés et de nouveaux compétiteurs; elle force donc les entreprises canadiennes à s'ajuster.

Parmi les changements majeurs, on note une diminution de l'importance de l'Amérique du Nord dans le commerce mondial et une forte augmentation de la part des pays d'Asie-Pacifique. Parallèlement, on a enregistré une régionalisation sensible des échanges à l'intérieur de ces blocs commerciaux. La composition du commerce a aussi changé; les produits manufacturés occupent maintenant une place prépondérante dans le commerce mondial alors que la part des produits à base de ressources ne cesse de diminuer.

Le Canada exporte principalement aux États-Unis; la part des exportations en direction des pays d'Asie-Pacifique est faible mais croissante. Le Canada a, parmi les pays du G7, la plus forte concentration des exportations de produits à base de ressources. La grande majorité des exportations manufacturières sont limitées au marché américain. Le Canada est surtout reconnu sur les marchés d'outre-mer comme un producteur efficace de produits à base de ressources.

Une analyse de la spécialisation des exportations canadiennes nous indique que l'avantage comparatif du Canada est essentiellement relié à l'extraction et à la transformation des ressources. Une comparaison avec d'autres pays industrialisés et les pays nouvellement industrialisés (PNI) d'Asie montre que ceux-ci ont une structure des avantages comparatifs plus tournée sur le secteur manufacturier; la différence est d'autant plus marquante dans le secteur des produits de haute technologie. De plus, le Canada fait partie d'un groupe de pays dont les avantages comparatifs ont peu évolué au cours des 20 dernières années.

La part canadienne des exportations mondiales est passée de 5,3 % en 1971 à 4 % en 1989. La variation de la part canadienne a été décomposée en trois facteurs : la composition des produits, la ventilation géographique et la capacité concurrentielle.

Les résultats montrent que la composition (c'est-à-dire la forte concentration des produits à base de ressources) a eu un effet négatif sur l'évolution de la part canadienne des exportations mondiales. Par ailleurs, la ventilation géographique a eu un effet positif, compte tenu du poids élevé et de la forte croissance du marché américain au cours des années 80. La perte de la part de marché est largement due à l'effet dit de concurrence. L'ampleur de la perte du Canada, à ce chapitre, est plus importante que celle des autres grands pays industrialisés, ce qui laisse entrevoir la présence de facteurs intérieurs ayant érodé la position concurrentielle du Canada. Ce constat est établi de façon non-équivoque dans les études sur la productivité et les coûts au Canada réalisées à l'intérieur du projet.

En guise de conclusion, nous soutenons que certains facteurs suscitent de vives inquiétudes quant à l'avenir du commerce extérieur et la croissance des niveaux de vie des Canadiens. Un faible taux de changement de la spécialisation canadienne des exportations n'est pas en soi une source de préoccupation si celle-ci laisse présager des niveaux de vie élevés et croissants. De fait, le Canada a atteint son fort niveau de prospérité en se fiant sur l'extraction et la transformation de ses ressources.

Toutefois, l'évolution du commerce mondial et la problématique de la productivité et des coûts au Canada laissent entrevoir des signes inquiétants. En particulier, la structure des exportations canadiennes est essentiellement dominée par des produits : 1) qui sont relativement moins importants dans le commerce mondial, 2) pour lesquels les prix relatifs ont diminué, 3) dont le niveau de productivité au Canada ne s'accroît que très lentement, 4) pour lesquels les problèmes environnementaux risquent de s'aggraver.

Ces facteurs augmentent la pression qui s'exerce sur les industries canadiennes de ressources naturelles pour qu'elles accroissent leur productivité sur les plans de l'extraction, de la transformation et de la fabrication. De plus, il faut développer de nouveaux domaines de spécialisation.

Introduction

Ce document de travail s'inscrit dans le contexte du projet sur la compétitivité et la performance commerciale du Canada[1]. Ce texte analyse particulièrement la performance commerciale du Canada en relation avec celle des autres grands pays industrialisés, soit les États-Unis, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la France, le Royaume-Uni et l'Italie.

La performance du Canada sur les marchés étrangers s'avère prépondérante dans la détermination du niveau de vie des Canadiens à cause de son marché intérieur relativement petit. En moyenne, au cours des années 80, plus du quart de la valeur de la production nationale de biens et services était destiné aux marchés extérieurs. Cette proportion est près du double de celle de la moyenne des grands pays industrialisés.

La spécialisation qu'impose la concurrence internationale accroît la productivité et, partant, les revenus des Canadiens en permettant une allocation plus efficace de la main d'œuvre, des capitaux et des matières premières et aussi la réalisation d'économies d'échelle. De plus, la concurrence internationale et les pressions concurrentielles qui en découlent ont aussi un effet positif sur la productivité et les revenus réels en favorisant, entre autres, la rationalisation, l'application de meilleures méthodes de gestion et l'adoption de technologies de pointe. Ainsi est-il impératif de maintenir l'accès aux marchés mondiaux et la capacité de soutenir la concurrence en matière de prix, de qualité, de service et de produits nouveaux pour conserver et accroître les niveaux de vie.

Le cadre de ce document se définit dans le contexte d'une analyse statistique descriptive. L'objectif consiste à présenter les faits de façon concise et ordonnée afin d'isoler les principaux facteurs de l'évolution de la performance commerciale canadienne. Nous n'abordons pas ici les grands débats théoriques sur les déterminants fondamentaux du commerce international; ceci a été fait ailleurs dans notre projet[2].

Nous utilisons la base de données du commerce mondial de Statistique Canada. L'avantage de cette base de données provient du fait que des efforts particuliers ont été effectués pour rendre les données conformes à un système de classification standard grâce auquel on peut établir des comparaisons précises selon les pays et les produits.

Dans la prochaine section, nous présentons un tableau sommaire des grandes tendances du commerce international au cours des 20 dernières années et nous analysons la structure des exportations des principaux pays industrialisés en relation avec celle du Canada. Ensuite, nous procédons à une analyse de l'avantage comparatif « révélé » pour les principaux pays industrialisés. Cette

méthodologie nous permet d'identifier, en se basant sur le commerce existant, les produits pour lesquels chaque pays possède une spécialisation ou encore un avantage comparatif. Dans la quatrième section, nous présentons une analyse des parts de marché constantes de façon à déterminer la provenance des changements dans les parts nationales du commerce mondial au cours de la période 1971-1989. Finalement, nous dégageons les principales conclusions de notre étude et leurs implications pour la croissance future du niveau de vie des Canadiens.

Évolution du commerce mondial

La croissance phénoménale du commerce extérieur au cours de la période d'après-guerre est un fait généralement reconnu. Le volume des exportations s'est accru beaucoup plus rapidement que celui de la production. Cet accroissement marqué du commerce mondial est généralement attribué à l'interaction de trois forces principales : la révolution technologique, l'internationalisation croissante des affaires et la libéralisation du commerce.

La rapidité et la fiabilité des réseaux de communication et de transport reflètent les progrès technologiques. Le rôle de plus en plus important que jouent les multinationales, l'essor de la coopération internationale des entreprises sous diverses formes (coentreprises, alliances stratégiques, accords technologiques, accords de commercialisation) et la mondialisation des secteurs clés du système financier sont des indications de l'internalisation croissante des affaires. Les succès des négociations multilatérales sous les auspices du GATT et la croissance des accords régionaux – comme en font foi l'élargissement de la Communauté européenne, l'Accord de libre-échange canado-américain et les pourparlers en cours entre le Canada, les États-Unis et le Mexique – témoignent d'une tendance marquée à la libéralisation du commerce mondial.

En 1989, le commerce mondial des marchandises s'élevait à environ 3 100 milliards de dollars américains, soit près de 10 fois la valeur de 362 milliards enregistrée en 1971. Le tableau 1 présente un sommaire des principales tendances des exportations mondiales au cours de cette période. Elles nous servent de toile de fond à la discussion de la performance commerciale du Canada. Afin de placer la discussion dans une perspective globale, les valeurs régionales sont exprimées en parts du commerce mondial.

Ces données sont tirées de la Banque de données sur le commerce mondial (BDCM) publiée par Statistique Canada. Cette banque de données a comme point de départ les données annuelles sur les importations et les exportations que fournissent les pays membres de l'ONU. Statistique Canada opère ensuite un redressement afin d'établir des comparaisons valables entre les pays et les produits[3].

Tableau 1

Exportations mondiales, principaux blocs commerciaux, 1971-1989

En pourcentage

	Part du commerce mondial				
	Amérique du Nord	CEE	Asie-Pacifique	Autres pays	Monde
Amérique du Nord					
1971	7,6	4,3	2,7	4,3	18,9
1981	6,2	3,7	3,3	4,4	17,6
1989	7,0	3,4	4,2	2,6	17,2
CEE					
1971	3,9	20,4	1,8	11,9	38,0
1981	2,7	16,8	1,4	11,3	32,2
1989	3,4	22,1	2,3	9,6	37,3
Asie-Pacifique					
1971	3,8	1,8	4,3	2,7	12,6
1981	4,2	2,2	6,3	4,0	16,7
1989	7,2	3,3	9,5	3,4	23,4
Autres pays					
1971	3,1	11,2	2,4	13,6	30,3
1981	4,2	10,9	4,3	14,1	33,5
1989	3,2	7,7	2,7	8,5	22,1
Monde					
1971	18,4	37,8	11,3	32,5	100,0
1981	17,3	33,6	15,3	33,8	100,0
1989	20,9	36,5	18,6	24,0	100,0

La BDCM contient de l'information sur les flux commerciaux de plus de 600 biens et 170 pays. Les flux commerciaux sont rapportés en valeurs nominales et exprimés en dollars américains. Les données en volume ne sont pas disponibles parce que les prix des commodités ne sont pas rapportés de façon cohérente. L'étendue de notre analyse, soit la période 1971-1989, est dictée par la disponibilité des données de la BDCM[4]. Afin de ramener cette base de données à des dimensions plus maniables, nous avons utilisé un agrégat de 63 biens basé sur la classification type du commerce international (CTCI)[5].

Le tableau 1 est instructif à plusieurs égards. Tout d'abord, on y note que la part des exportations mondiales en provenance de l'Amérique du Nord a diminué entre 1971 et 1989, passant de 18,9 à 17,2 %. Évidemment, ce recul

n'implique pas que les exportations nord-américaines aient diminué; bien au contraire, leur proportion de la production régionale (PIB) est passée de 5 à 9 % pendant cette période.

Cette baisse traduit plutôt le fait que les exportations des pays de la région Asie-Pacifique[6] ont augmenté sensiblement. Leur part des exportations mondiales a bondi de 12,6 % en 1971 à 23,4 % en 1989. Les exportations de cette région vers les pays industrialisés ont enregistré une forte croissance, particulièrement vers l'Amérique du Nord. En 1989, plus du tiers de l'ensemble des importations nord-américaines provenait de la région Asie-Pacifique contre un cinquième en 1971.

Après un glissement enregistré au cours des années 70, les pays de la Communauté économique européenne (CEE) ont repris, au cours des dernières années, la part des exportations mondiales qu'ils occupaient en 1971, soit environ 38 %.

Les autres pays, principalement les pays en développement et ceux de l'Europe de l'Est, ont connu une hausse de leurs parts de marché au cours des années 70 pour ensuite enregistrer une diminution dans les années 80 suite à la baisse marquée du prix des matières premières[7] sur les marchés mondiaux et aux problèmes financiers soulevés par l'endettement.

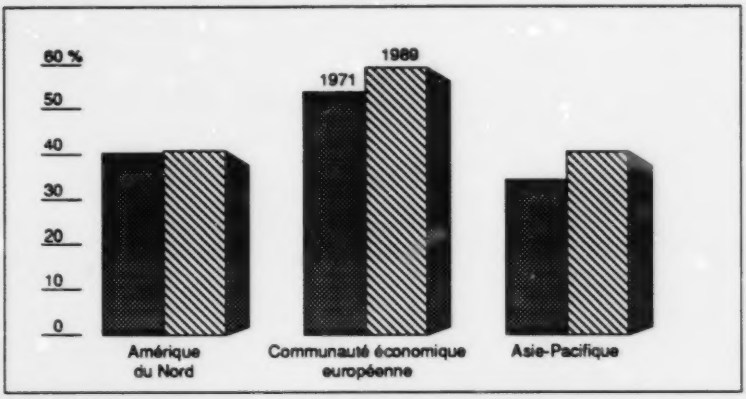
Le tableau 1 révèle aussi un autre phénomène important, à savoir la régionalisation accrue du commerce mondial : les exportations internes des blocs commerciaux se sont accrues plus rapidement que leurs exportations intergroupes. Ce phénomène est aussi illustré à la figure 1. Bien que le renforcement des blocs commerciaux soit généralisé, il a le plus progressé dans les pays d'Asie-Pacifique alors que la proportion des exportations intrarégionales est passée de 34 à 41 % entre 1971 et 1989. Cette forte croissance s'explique principalement du fait que les économies nouvellement industrialisées de la région ont intensifié la production de pièces et de produits finis destinés à des entreprises du Japon et d'autres pays de la région[8].

L'intégration des économies nationales a aussi été marquante dans la Communauté européenne; la proportion des exportations intrarégionales passant de 54 à 59 % des exportations totales. En Amérique du Nord, la proportion des exportations régionales par rapport aux exportations totales est demeurée sensiblement la même, soit environ 40 %. L'intégration des marchés était déjà fortement avancée entre le Canada et les États-Unis et cette proportion devrait s'accroître avec l'ouverture de l'économie du Mexique.

En résumé, le tableau 1 souligne l'émergence des pays d'Asie-Pacifique en tant que bloc commercial majeur aux côtés de la CEE et de l'Amérique du Nord. En 1989, ces trois régions totalisaient plus des trois quarts du commerce

Figure 1

Commerce intrarégional, 1971 et 1989



mondial des marchandises. La prépondérance de ces trois régions dans le commerce mondial provient à la fois de la progression générale de leurs exportations sur les marchés étrangers et du renforcement du commerce à l'intérieur de ces grands blocs commerciaux, reflétant l'intégration grandissante des économies nationales à l'intérieur de ces blocs.

Le tableau 2 présente les variations des parts de marché du commerce mondial pour les principaux pays. On y note que, dans le cas du G7, le Japon et l'Italie ont enregistré une hausse entre 1971 et 1989 alors que le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne de l'Ouest et la France ont vu, quant à eux, leurs parts respectives du commerce mondial diminuer au cours de la même période. La forte hausse de la part du commerce mondial des pays du groupe Asie-Pacifique est en bonne partie attribuable à la performance remarquable des pays nouvellement industrialisés d'Asie.

La valeur des exportations canadiennes se chiffre en 1989 à environ 4 % du commerce mondial, soit la plus faible des pays du G7. La part canadienne est, toutefois, supérieure à la somme de celles de la Suède, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande; des pays dont la population et les ressources s'apparentent plus à celles du Canada.

Tel que souligné auparavant, une baisse de la part de marché du commerce mondial ne signifie pas qu'il y ait eu recul des exportations nationales mais que celles-ci se sont accrues à un rythme inférieur à celui du commerce mondial. L'évolution du commerce mondial a, comme on l'a vu au tableau

Tableau 2

Parts de marché du commerce mondial, certains pays ou groupes de pays, 1971-1989

En pourcentage

	1971	1975	1981	1985	1988	1989
Canada	5,28	3,79	3,79	4,70	4,32	3,97
États-Unis	13,27	12,64	12,78	11,50	12,35	12,43
Japon	6,72	6,39	7,65	8,96	8,26	8,87
Allemagne de l'Ouest	11,15	10,26	8,83	9,36	11,47	10,80
France	5,79	5,83	5,10	4,97	5,74	5,76
Royaume-Uni	6,34	4,95	5,47	5,47	5,71	5,30
Italie	4,28	3,94	3,77	4,01	4,55	4,69
Autres CEE	10,49	10,19	8,99	9,53	10,50	10,75
Suède	2,18	2,02	1,43	1,55	1,77	1,72
AELE	4,02	3,90	3,85	4,00	4,42	4,59
PNI d'Asie	2,12	2,48	4,28	5,76	9,44	8,01
Australie/Nouvelle-Zélande	1,81	1,61	1,36	1,41	1,49	1,47
Autres pays	26,56	31,99	32,71	28,80	19,98	21,66
G7	52,82	47,80	47,39	48,97	52,41	51,81

précédent, été influencée de façon significative par l'entrée en force des pays nouvellement industrialisés dans le cercle des grands exportateurs. Plusieurs pays industrialisés, de même que la Suède, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui sont comme le Canada de petites économies à base de ressources naturelles, ont aussi enregistré des baisses de leurs parts du marché mondial.

Le tableau 3 présente l'évolution du commerce mondial à la fois selon la CTCI à un chiffre et selon un regroupement de quatre biens : produits alimentaires et animaux vivants, autres matières brutes, combustibles et produits manufacturés. La BDCM utilise la classification type du commerce international (CTCI) qui est basée sur le niveau de transformation et qui permet donc de distinguer entre les matières premières et les biens manufacturés. La part des biens manufacturés dans le commerce international s'est accrue au cours des années 80. En 1989, ils totalisaient environ 70 % des exportations mondiales alors que les combustibles, quant à eux, représentaient 8 %. La part des produits alimentaires et animaux vivants ainsi que des autres matières brutes se chiffrait à 8 et 5 %, respectivement.

Cette croissance des biens manufacturés dans les années 80 tranche fortement avec le profil de la décennie précédente alors qu'on assistait à une baisse de la part des biens manufacturés et à une hausse de la part des combustibles. Les parts des deux autres grandes catégories de biens, soit les produits

Tableau 3

Parts de marché du commerce mondial par niveau de CTCI, 1971-1989

En pourcentage

		1971	1975	1981	1985	1988	1989
CTCI							
0	Produits alimentaires et animaux vivants	11,06	10,71	9,01	7,74	7,79	7,04
1	Boissons et tabac	1,26	1,01	0,93	0,92	0,98	0,98
2	Matières brutes non comestibles	8,52	6,80	5,76	5,33	5,51	5,07
3	Combustibles minéraux	9,67	17,75	21,38	16,57	7,29	8,01
4	Huiles, graisses d'origine animale ou végétale	0,76	0,66	0,52	0,63	0,41	0,31
5	Produits chimiques et connexes	6,83	6,87	6,99	7,67	8,78	8,03
6	Articles manufacturés d'après la matière première	19,02	16,91	14,81	14,35	16,46	15,56
7	Machines et matériel de transport	27,34	26,31	26,19	30,16	34,26	32,72
8	Articles manufacturés divers	8,36	7,49	8,32	9,72	12,38	11,96
9	Articles et transactions non classés ailleurs	7,17	5,47	6,10	6,92	6,15	10,31
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Produits alimentaires et animaux vivants		12,32	11,72	9,93	8,66	8,77	8,03
Autres matières brutes		9,27	7,47	6,27	5,96	7,92	5,38
Combustibles		9,67	17,75	21,38	16,57	7,29	8,01
Produits manufacturés		61,56	57,59	56,31	61,90	71,87	68,27
Articles et transactions non classés ailleurs		7,17	5,47	6,10	6,92	6,15	10,31
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

alimentaires et les animaux vivants ainsi que les autres matières brutes, ont affiché une baisse presque continuelle depuis 1971. De plus, à l'intérieur même du secteur des biens manufacturés, la croissance des exportations de produits dérivés directement des ressources (CTCI 5 et 6) a été plus faible, comme en témoigne la baisse de leurs parts des exportations manufacturières de 42 % en 1971 à 35 % en 1989.

Les deux tableaux suivants s'attardent à la structure des exportations de chaque pays du G7, tant au niveau de la ventilation géographique que de la composition des produits. En ce qui a trait à la destination des exportations, on note, au tableau 4, la très forte concentration des exportations canadiennes vers les États-Unis. Cette tendance s'est renforcée, passant de 69 % en 1971 à 74 % en 1989[9]. Le commerce avec le Japon et les pays riverains du Pacifique[10] (PRIP) s'est accru alors que la part des exportations vers les grands pays européens a diminué.

À l'exception des États-Unis, les autres pays du G7 ne transigent que très peu avec le Canada. Les exportations des États-Unis sont réparties de façon presque similaire entre le G4[11], le Japon et les pays riverains du Pacifique. Les exportations des grands pays européens se font principalement entre eux[12]; la forte croissance de la part des exportations du Royaume-Uni destinées au G4 s'explique par son adhésion à la CEE. Le Japon exporte principalement aux États-Unis et aux autres pays riverains du Pacifique, bien que les exportations à destination des grands pays européens occupent une part grandissante.

Le tableau 5 décompose les exportations des pays du G7 selon quatres types de biens : produits alimentaires et animaux vivants, autres matières brutes, combustibles et produits manufacturés. Le Canada constitue le pays dont la proportion de produits manufacturés, qui se situait à 64 % en 1989, est la plus faible du groupe. Les exportations des autres pays du G7 se concentrent presque entièrement sur les produits manufacturés : la proportion des produits manufacturés atteint 97 % au Japon, 90 % en Allemagne de l'Ouest[13], 90 % en Italie, 84 % au Royaume-Uni, 78 % en France et 70 % aux États-Unis.

La plus forte proportion de matières premières dans les exportations canadiennes s'explique par l'abondance relative des ressources naturelles. Il faut remarquer, toutefois, que la proportion des biens manufacturés s'est accrue au cours de la période. Cette augmentation est répartie à la fois dans les produits de l'automobile et dans les autres produits manufacturés. Le fait que le secteur manufacturier gagne de l'importance suggère que le Canada s'adapte d'une certaine façon à l'évolution mondiale du commerce et que le phénomène de désindustrialisation ne se reflète pas dans les échanges internationaux du Canada.

Tableau 4

Ventilation géographique des exportations, G7, 1971-1989

En pourcentage

	Part des exportations nationales						
	Canada	États-Unis	G4	Japon	PRIP	Autres pays	Monde
Canada							
1971	–	68,5	12,1	4,6	1,9	12,9	100,0
1981	–	65,6	8,7	5,6	3,0	17,0	100,0
1989	–	73,7	6,1	6,5	4,4	9,3	100,0
États-Unis							
1971	23,5	–	18,2	9,5	5,4	43,3	100,0
1981	17,6	–	16,2	9,4	10,5	46,3	100,0
1989	23,4	–	16,1	12,1	14,8	33,6	100,0
Japon							
1971	3,5	32,1	7,2	–	22,6	34,5	100,0
1981	2,2	25,7	9,3	–	24,5	38,3	100,0
1989	2,7	34,5	13,2	–	28,3	21,3	100,0
France							
1971	1,1	5,3	37,8	0,8	1,5	53,5	100,0
1981	0,7	5,7	34,5	1,0	2,2	55,8	100,0
1989	1,0	6,8	38,6	2,0	3,8	47,9	100,0
Allemagne de l'Ouest							
1971	1,1	9,4	24,7	1,4	2,1	61,4	100,0
1981	0,7	6,4	27,1	1,2	2,6	61,9	100,0
1989	0,9	7,8	30,9	2,7	2,1	55,5	100,0
Italie							
1971	1,1	9,7	41,5	0,8	1,5	45,4	100,0
1981	0,7	6,8	35,8	0,9	2,0	53,6	100,0
1989	1,1	8,7	41,2	2,4	4,0	42,7	100,0
Royaume-Uni							
1971	3,6	11,6	12,5	1,7	4,2	66,3	100,0
1981	1,7	12,1	21,9	1,4	3,7	59,1	100,0
1989	2,7	12,8	26,2	2,4	4,5	51,5	100,0

La très forte domination du marché américain dans les exportations canadiennes est présente dans toutes les catégories, comme en témoigne le tableau 6, mais particulièrement dans les produits manufacturés et les combustibles. Environ 85 % de toutes les exportations manufacturières canadiennes sont destinées aux États-Unis. Selon nos estimations, 75 % des exportations manufacturières seraient attribuables à des multinationales sous contrôle étranger.

Tableau 5

Composition des exportations nationales, G7, 1971-1989

En pourcentage

	1971	1975	1981	1985	1988	1989
Canada						
Produits alimentaires et animaux vivants	11,78	12,42	11,31	8,13	8,51	7,17
Autres matières brutes	21,61	19,13	17,54	13,72	15,32	15,85
Combustibles	7,15	16,54	14,20	13,99	9,01	9,17
Produits manufacturés	59,08	51,60	53,69	61,64	63,61	64,09
Produits de l'automobile	21,92	17,77	15,75	26,74	29,65	27,66
Articles et transactions non classés ailleurs	0,38	0,31	3,26	2,52	3,55	3,72
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
États-Unis						
Produits alimentaires et animaux vivants	11,61	15,81	14,32	10,52	9,78	9,86
Autres matières brutes	11,28	10,11	9,82	8,73	8,61	7,87
Combustibles	4,19	4,24	4,44	4,72	2,58	2,76
Produits manufacturés	69,46	66,90	67,79	70,79	70,28	70,32
Articles et transactions non classés ailleurs	3,46	2,93	3,64	5,24	8,74	9,18
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Japon						
Produits alimentaires et animaux vivants	2,81	1,36	1,14	0,75	0,62	0,60
Autres matières brutes	1,85	1,56	1,05	0,84	0,76	0,75
Combustibles	0,27	0,40	0,36	0,32	0,24	0,38
Produits manufacturés	94,28	95,36	96,52	97,09	97,00	96,83
Articles et transactions non classés ailleurs	0,80	1,32	0,93	1,01	1,37	1,44
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

France						
Produits alimentaires et animaux vivants	16,91	15,02	16,31	15,27	15,31	15,21
Autres matières brutes	4,74	4,27	3,93	4,63	4,35	4,10
Combustibles	2,25	2,78	4,75	3,96	2,07	2,22
Produits manufacturés	75,20	77,15	74,30	75,44	77,90	77,92
Articles et transactions non classés ailleurs	0,91	0,77	0,71	0,70	0,36	0,56
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Allemagne de l'Ouest						
Produits alimentaires et animaux vivants	3,23	4,04	5,34	4,67	4,72	4,01
Autres matières brutes	2,61	2,67	2,51	2,55	2,09	2,07
Combustibles	3,00	3,14	4,09	2,85	1,30	1,10
Produits manufacturés	89,61	88,49	85,72	87,84	90,58	77,57
Articles et transactions non classés ailleurs	1,55	1,66	2,34	2,10	1,32	15,25
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Italie						
Produits alimentaires et animaux vivants	8,50	8,15	7,19	7,06	6,24	5,95
Autres matières brutes	2,36	1,93	2,27	2,07	1,98	1,92
Combustibles	5,45	5,86	6,37	4,68	1,68	1,73
Produits manufacturés	83,43	83,61	84,03	85,80	90,01	90,06
Articles et transactions non classés ailleurs	0,26	0,45	0,13	0,38	0,09	0,33
Total	100.00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Royaume-Uni						
Produits alimentaires et animaux vivants	6,38	7,18	6,82	5,96	6,20	6,72
Autres matières brutes	2,91	2,73	2,46	2,62	2,40	2,37
Combustibles	2,60	4,17	17,73	19,98	6,40	5,95
Produits manufacturés	85,32	83,43	69,83	69,21	82,84	83,82
Articles et transactions non classés ailleurs	2,78	2,49	3,15	2,23	2,15	1,14
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tableau 6

Ventilation des exportations canadiennes, par produits et destinations, 1971-1989

En pourcentage

	1971	1975	1981	1985	1989
États-Unis					
Produits alimentaires	31,4	22,7	24,3	38,8	44,2
Autres matières brutes	49,3	45,3	43,3	48,6	43,0
Combustibles	94,9	88,6	87,6	87,2	81,9
Produits manufacturés	79,6	76,0	74,6	67,5	84,5
G4					
Produits alimentaires	20,9	16,3	12,9	6,9	6,6
Autres matières brutes	21,7	22,5	19,6	15,1	17,2
Combustibles	0,4	0,7	1,1	0,7	0,8
Produits manufacturés	8,3	7,5	6,2	2,9	4,2
Japon					
Produits alimentaires	8,6	13,7	11,6	11,1	14,7
Autres matières brutes	12,5	15,5	14,5	14,0	18,9
Combustibles	4,3	8,9	6,6	8,9	12,0
Produits manufacturés	1,0	0,8	1,4	1,2	1,6
Asie-Pacifique (sans le Japon)					
Produits alimentaires	10,4	9,2	8,5	6,7	7,2
Autres matières brutes	1,0	1,4	4,0	5,5	5,9
Combustibles	–	–	1,2	1,9	3,1
Produits manufacturés	0,9	1,7	2,2	2,2	3,2
Autres pays					
Produits alimentaires	28,7	38,0	42,7	36,5	27,3
Autres matières brutes	15,6	15,3	18,6	16,8	15,0
Combustibles	0,3	1,8	3,4	1,3	2,3
Produits manufacturés	10,2	13,9	15,5	6,2	6,5
Total					
Produits alimentaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres matières brutes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Combustibles	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produits manufacturés	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

De plus dans le secteur des produits de l'automobile, dont les exportations totalisaient environ 40 % des exportations manufacturières vers les États-Unis en 1989, le commerce est régi par les mesures du Pacte de l'automobile. Il s'agit donc d'un commerce à forte concentration régionale et qui ne réagit pas uniquement aux règles du marché. Dans le cas des produits primaires, à

l'exception des combustibles, la répartition géographique est plus égale entre les États-Unis et les pays d'outre-mer.

Ainsi, le Canada serait surtout reconnu sur les grands marchés d'outre-mer comme un producteur efficace de biens primaires alors que sa présence dans le commerce des produits manufacturés est essentiellement limitée au marché américain. Toutefois, la proportion, bien que faible, des exportations manufacturières vers les pays d'Asie-Pacifique s'accroît de façon constante.

En résumé, l'analyse précédente nous a permis de distinguer deux points importants de la performance commerciale du Canada par rapport à l'évolution du commerce mondial au cours des 20 dernières années. Premièrement, la part du Canada dans le commerce mondial a diminué. Ce phénomène est aussi présent dans la majorité des grands pays industrialisés et il est en partie associé à l'accession des pays nouvellement industrialisés au groupe des grands exportateurs. Deuxièmement, on a aussi remarqué que les exportations mondiales de produits manufacturés ont augmenté plus rapidement que les exportations de matières premières. Le Canada est, parmi les grands pays industrialisés, celui dont la proportion des exportations manufacturières est la plus faible. De plus, les exportations canadiennes, particulièrement les exportations manufacturières, sont fortement orientées vers le marché américain.

Les avantages comparatifs révélés

Le commerce international permet à chaque pays de se spécialiser et d'exporter les biens et services qu'il produit à un coût relativement faible et d'importer ceux qu'il produit à un coût relativement élevé. Cette spécialisation accroît la productivité et les revenus réels en facilitant une répartition plus efficace de la main-d'œuvre, des capitaux et des ressources naturelles et la réalisation d'économies d'échelle. Cette capacité qu'a une économie de produire certains biens relativement plus efficacement qu'une autre économie, ou encore son avantage comparatif, est tributaire de la disponibilité des ressources, de la technologie et de l'organisation économique d'un pays.

Le concept d'avantage comparatif soulève des difficultés de mesure puisqu'il repose sur les prix en autarcie, c'est-à-dire avant qu'il y ait commerce. Étant donné qu'il est impossible d'identifier les « vrais » avantages comparatifs parce que ces prix ne sont pas observables, nous devons donc nous rabattre sur les données empiriques du commerce international. Cette façon indirecte de mesurer les avantages comparatifs se base sur le principe que les performances sur les marchés internationaux, compte tenu de la forte compétition qui y prévaut, vont révéler la gamme de biens pour lesquels chaque pays possède un avantage comparatif.

Nous utilisons l'indicateur Balassa basé sur les exportations comme mesure de l'avantage comparatif révélé (ACR). Cet indicateur est défini comme la

part des exportations nationales d'un produit dans les exportations mondiales de ce produit divisée par la part des exportations totales du pays dans les exportations mondiales. Un bien est considéré comme ayant un avantage comparatif lorsque ce rapport est supérieur à l'unité :

$$ACR = \frac{\frac{X_{ci}}{X_{wi}}}{\frac{X_{ctot}}{X_{wtot}}} \qquad (1)$$

dans lequel :

X_{ci} = exportations nationales du bien i
X_{wi} = exportations mondiales du bien i
X_{ctot} = exportations totales du pays
X_{wtot} = exportations mondiales.

Il n'existe pas de mesure idéale de l'avantage comparatif révélé. Bien qu'il soit généralement reconnu qu'un indicateur basé sur les exportations nettes est supérieur d'un point de vue théorique à celui basé uniquement sur les exportations (Deardoff [1984]), une telle mesure est confrontée à des problèmes empiriques plus aigus. Premièrement, une mesure basée sur les exportations nettes est sensible aux variations conjoncturelles du solde commercial. Cette sensibilité aux variations cycliques peut rendre trompeuses les comparaisons internationales et intertemporelles car le concept d'avantage comparatif vise essentiellement à déterminer la spécialisation à long terme d'une économie. Deuxièmement, bien que les deux mesures soient affectées par l'aide à l'exportation, la mesure des exportations nettes est en plus influencée par des politiques nationales particulières visant à contrôler certaines importations.

Notre choix d'un indicateur basé uniquement sur les exportations repose sur une analyse préliminaire incluant aussi des indicateurs portant sur les exportations nettes. En général, les résultats globaux sont similaires. Dans les cas où les deux types d'indicateurs diffèrent, ceux qui sont basés sur les exportations nettes apparaissent très sensibles aux politiques de protection nationale, comme le soulignait Balassa (Balassa et Noland [1988, p. 193]).

Par exemple, dans le cas du Canada, les biens qui sont classifiés comme ayant un avantage comparatif selon la méthode des exportations nettes, mais non selon les exportations, sont presque essentiellement reliés au secteur agricole. Cet avantage découle du fait que la faible proportion des importations est attribuable à la forte protection accordée à ce secteur. Le cas du Japon, reconnu pour son degré élevé de protectionnisme, est aussi révélateur sur ce point. Il est, parmi les grands pays industrialisés, celui dont la part des importations manufacturières dans les importations totales est la plus faible. Cette situation se reflète aussi dans les indicateurs des avantages comparatifs. Le Japon constitue le pays pour lequel le nombre de biens manufacturés qui sont

classifiés comme ayant un avantage comparatif selon la méthode des exportations nettes, mais non selon la méthode des exportations, est le plus élevé.

Afin de diminuer la sensibilité des indicateurs aux chocs conjoncturels et étant donné qu'il s'avère difficile de trouver une année « neutre », nous avons calculé l'indicateur sur une moyenne en début de période, soit 1971-1973, et en fin de période, soit 1987-1989.

Les avantages comparatifs du Canada

Les avantages comparatifs du Canada sont présentés au tableau 7. Ceux-ci se retrouvent surtout dans le secteur des matières brutes, tels que les produits de la forêt, les mines, les combustibles et ceux de l'agriculture et de la pêche. Les avantages comparatifs du secteur manufacturier proviennent de la transformation des ressources, soit les pâtes et papiers, les produits du bois, les métaux non ferreux, les produits chimiques et les fertilisants. En fait, à l'exclusion du secteur automobile dont l'avantage comparatif est relié, du moins en partie, au Pacte de l'automobile[14], les machines génératrices, moteurs et leur équipement constituent le seul secteur d'activité pour lequel le Canada possède des avantages comparatifs non directement reliés aux ressources primaires. Cet avantage est relié aux exportations de moteurs et pièces de moteurs à turbine et à réaction. Les quelques 20 produits jouissant d'un avantage comparatif totalisent environ les deux tiers des exportations canadiennes.

Le tableau 7 souligne aussi l'ajout de nouveaux produits au groupe des avantages comparatifs depuis 1971-1973. Ces secteurs, directement reliés aux ressources naturelles, sont ceux de la houille (CTCI 32), des huiles et graisses d'origine animale (41) ainsi que des cuirs, peaux et pelleteries (21). Par ailleurs, à l'exception du secteur des boissons (11), le Canada a maintenu ses avantages comparatifs. En plus de ces changements, il y a eu aussi un renforcement significatif de la spécialisation dans les domaines suivants, toujours reliés aux richesses naturelles : liège et bois (24), pâtes à papier et déchets de papier (25) et énergie électrique (35).

Ces gains se doivent, toutefois, d'être mis en perspective par rapport aux développements du commerce mondial. Pour illustrer ce fait, il s'agit d'effectuer une légère manipulation algébrique à la formule ACR (équation 1) pour obtenir l'expression suivante :

$$ACR = \frac{\frac{X_{ci}}{X_{ctot}}}{\frac{X_{wi}}{X_{wtot}}}. \qquad (2)$$

Ainsi l'indicateur Balassa peut aussi se définir comme le rapport entre la part des exportations du produit dans les exportations nationales divisée par

Tableau 7

Spécialisation des exportations canadiennes selon l'avantage comparatif révélé, 1971-1973 et 1987-1989

		Ratio	
		1971-1973	1987-1989
Produits pour lesquels le Canada détenait un avantage comparatif au cours de 1987-1989			
CTCI			
25	Pâtes à papier et déchets de papier	6,8	7,9
24	Liège et bois	3,8	5,2
35	Énergie électrique	3,7	4,3
64	Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose	4,0	3,6
34	Gaz naturel et gaz manufacturé	5,5	3,2
27	Engrais bruts et minéraux bruts	2,8	3,0
28	Minerais métallifères et déchets de métaux	4,0	2,8
56	Engrais manufacturés	2,5	2,7
78	Véhicules routiers	2,7	2,7
32	Houilles, cokes et briquettes	0,8	2,5
4	Céréales et préparations à base de céréales	2,3	2,5
68	Métaux non ferreux	2,5	2,0
3	Poissons, crustacés et mollusques	2,2	1,8
22	Graines et fruits oléagineux	1,7	1,7
0	Animaux vivants	1,0	1,5
63	Ouvrages de liège et en bois	1,5	1,5
52	Produits chimiques inorganiques	1,1	1,4
41	Huiles et graisses d'origine animale	0,9	1,4
71	Machines génératrices, moteurs et leur équipement	1,8	1,3
21	Cuirs, peaux et pelleteries, bruts	0,8	1,1
11	Boissons	1,4	0,7
Produits pour lesquels le désavantage comparatif était le plus grand de 1987 à 1989			
85	Chaussures	0,1	0,1
83	Articles de voyage, sacs à main	0,2	0,1
84	Vêtements et accessoires du vêtement	0,2	0,1
43	Huiles et graisses animales et végétales	0,1	0,1
53	Produits pour teinture et tannage	0,1	0,2

la part des exportations totales du produit dans la part des exportations mondiales. Il devient alors évident que des avantages comparatifs se créent ou se maintiennent du seul fait que la part d'un produit dans le commerce mondial diminue, *ceteris paribus*.

Étant donné que le Canada se spécialise dans les produits à base de ressources, produits dont la part globale a diminué (tableau 2), les gains de l'ACR pourraient ne pas refléter un accroissement relatif des exportations canadiennes. À l'exception de l'énergie électrique (35) où il s'agit d'un gain du Canada dans un marché mondial croissant, le gain de l'ACR est généralement concentré dans des secteurs qui ont enregistré une baisse de leur part du commerce mondial : en d'autres mots, notre présence augmente dans les secteurs à plus faible croissance.

Le groupe des avantages comparatifs a aussi enregistré certains glissements. En plus du secteur des boissons (11) souligné plus haut, la valeur de l'ACR a diminué de façon sensible dans les secteurs suivants : gaz naturel (34), minerais métallifères (28), machines génératrices, moteurs et leur équipement (71), métaux non ferreux (68), et papiers et cartons (64). À l'exception du gaz naturel, pour lequel il s'agit d'une hausse de la part canadienne plus faible que celle de la part mondiale[15], la diminution de l'ACR est le résultat soit d'une perte canadienne supérieure à celle du marché mondial (68, 28) ou encore d'une perte canadienne dans un marché mondial croissant (71, 64). Il est à noter que les reculs les plus importants se retrouvent en bonne partie dans le secteur des biens manufacturés (CTCI 6, 7 et 8). Ces développements soulignent donc la fragilité de certains ACR du Canada.

La croissance des exportations canadiennes de produits manufacturés autres que les ressources n'a pas été suffisante pour créer de nouveaux avantages comparatifs. En effet, à l'exception des automobiles et des machines génératrices, à l'égard desquelles le Canada jouit déjà d'un avantage relatif, l'avantage comparatif moyen révélé pour les « machines et matériel de transport » et les « articles manufacturés divers » (secteurs 7 et 8 de la CTCI) s'établissait à 0,4 en 1987-1989, soit son niveau de la période 1971-1973.

Le tableau 7 regroupe aussi les cinq biens qui enregistrent les plus faibles ACR en 1987-1989 et qui forment ainsi les secteurs les plus en « désavantage comparatif ». Il est à noter que trois de ces biens sont associés au secteur du vêtement, de la chaussure et du textile, secteurs à fort coefficient de main-d'œuvre. Ces biens occupaient aussi les derniers rangs en 1971-1973. Ceci corrobore un résultat longuement reconnu à savoir que la protection de secteurs en déclin ne fait que maintenir une situation précaire, elle ne crée pas d'avantages comparatifs.

La comparaison internationale des avantages comparatifs

Le tableau 8 présente les ACR des principaux pays industrialisés, soit chacun des pays du groupe du G7, les autres pays de la CEE, la Suède, les pays

Tableau 8

Avantages comparatifs révélés, pays industrialisés, indicateur basé sur les exportations[1], 1971-1973 et 1987-1989

	Canada		États-Unis		Japon		Allemagne	
	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989
1.	25 (6,77)	25 (7,86)	22 (4,68)	22 (4,09)	76 (4,23)	76 (3,46)	73 (2,90)	53 (2,33)
2.	34 (5,54)	24 (5,21)	41 (3,84)	41 (3,59)	79 (3,18)	88 (3,03)	53 (2,88)	73 (1,96)
3.	64 (4,04)	35 (4,27)	4 (3,35)	12 (3,25)	67 (3,14)	78 (2,63)	32 (2,21)	72 (1,89)
4.	28 (4,02)	64 (3,57)	12 (2,80)	4 (2,88)	88 (2,36)	73 (2,22)	58 (2,21)	78 (1,83)
5.	24 (3,78)	34 (3,16)	75 (2,36)	79 (2,63)	89 (2,06)	75 (2,06)	72 (2,17)	74 (1,80)
6.	35 (3,66)	27 (3,03)	79 (2,32)	21 (2,19)	78 (1,86)	77 (1,98)	74 (2,06)	59 (1,75)
7.	27 (2,77)	28 (2,75)	32 (2,23)	87 (2,15)	65 (1,82)	67 (1,75)	82 (1,92)	58 (1,74)
8.	78 (2,74)	56 (2,69)	8 (2,06)	75 (2,09)	3 (1,79)	62 (1,60)	43 (1,91)	2 (1,70)
9.	68 (2,48)	78 (2,65)	87 (1,99)	32 (2,06)	83 (1,65)	74 (1,56)	78 (1,89)	69 (1,59)
10.	56 (2,46)	32 (2,48)	71 (1,97)	56 (1,96)	62 (1,63)	71 (1,50)	81 (1,87)	81 (1,57)
11.	4 (2,32)	4 (2,47)	51 (1,52)	8 (1,93)	69 (1,58)	72 (1,42)	59 (1,87)	87 (1,51)
12.	3 (2,23)	68 (2,03)	74 (1,46)	25 (1,92)	75 (1,47)	87 (1,35)	51 (1,84)	82 (1,44)
13.	71 (1,78)	3 (1,84)	52 (1,45)	71 (1,86)	58 (1,39)	69 (0,87)	77 (1,73)	43 (1,42)
14.	22 (1,71)	22 (1,74)	59 (1,43)	24 (1,48)	77 (1,36)	51 (0,86)	87 (1,70)	51 (1,37)
15.	63 (1,51)	0 (1,54)	72 (1,42)	59 (1,40)	51 (1,30)	89 (0,77)	67 (1,55)	54 (1,34)
16.	11 (1,38)	63 (1,53)	9 (1,41)	52 (1,33)	87 (1,06)	58 (0,73)	69 (1,53)	55 (1,29)
17.	52 (1,07)	52 (1,40)	21 (1,40)	77 (1,31)	74 (1,04)	79 (0,72)	52 (1,50)	67 (1,26)
18.	0 (0,97)	41 (1,39)	77 (1,30)	26 (1,27)	71 (0,99)	65 (0,70)	54 (1,43)	62 (1,24)
19.	41 (0,86)	71 (1,33)	42 (1,22)	51 (1,27)	56 (0,97)	53 (0,70)	75 (1,40)	71 (1,18)
20.	21 (0,80)	21 (1,13)	88 (1,21)	54 (1,20)	73 (0,95)	59 (0,58)	88 (1,38)	64 (1,17)

	France		Royaume-Uni		Italie		Autres CEE	
	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989
1.	11 (4,73)	11 (5,89)	11 (3,63)	79 (3,41)	85 (8,03)	85 (4,87)	2 (3,53)	2 (3,89)
2.	55 (3,28)	35 (5,22)	66 (3,05)	11 (3,07)	83 (4,39)	82 (3,99)	29 (3,07)	9 (3,55)
3.	2 (2,82)	55 (3,97)	71 (2,61)	53 (2,19)	84 (3,07)	61 (3,88)	1 (3,04)	29 (3,53)
4.	62 (2,62)	0 (3,64)	59 (2,02)	55 (2,03)	81 (2,75)	81 (3,27)	34 (2,67)	1 (3,38)
5.	0 (2,12)	6 (2,91)	54 (1,97)	71 (1,96)	82 (2,41)	83 (2,50)	9 (2,41)	5 (2,35)
6.	4 (2,03)	4 (2,81)	55 (1,95)	54 (1,96)	5 (2,39)	84 (2,31)	43 (2,40)	0 (2,09)
7.	35 (1,96)	2 (2,67)	53 (1,90)	59 (1,95)	11 (2,31)	72 (2,14)	56 (2,37)	43 (2,03)
8.	61 (1,68)	22 (2,30)	72 (1,89)	87 (1,83)	62 (2,10)	74 (2,05)	82 (2,25)	42 (1,98)
9.	6 (1,65)	62 (2,21)	61 (1,72)	51 (1,66)	61 (2,00)	73 (1,95)	0 (2,05)	58 (1,97)
10.	67 (1,54)	52 (2,11)	62 (1,70)	52 (1,63)	73 (1,77)	69 (1,93)	5 (1,98)	66 (1,89)
11.	78 (1,51)	59 (1,68)	87 (1,64)	66 (1,55)	58 (1,73)	65 (1,90)	58 (1,84)	12 (1,64)
12.	84 (1,45)	54 (1,64)	75 (1,62)	75 (1,54)	89 (1,69)	66 (1,80)	42 (1,65)	11 (1,61)
13.	59 (1,42)	67 (1,54)	89 (1,54)	89 (1,52)	74 (1,69)	11 (1,80)	51 (1,64)	21 (1,57)
14.	81 (1,39)	51 (1,52)	21 (1,53)	12 (1,32)	65 (1,68)	5 (1,75)	67 (1,63)	51 (1,54)
15.	54 (1,36)	1 (1,48)	9 (1,50)	74 (1,29)	72 (1,62)	89 (1,65)	65 (1,62)	56 (1,50)
16.	77 (1,36)	58 (1,43)	69 (1,49)	0 (1,26)	77 (1,60)	62 (1,55)	81 (1,57)	54 (1,48)
17.	58 (1,35)	81 (1,40)	74 (1,47)	72 (1,21)	69 (1,45)	58 (1,22)	3 (1,51)	8 (1,47)
18.	85 (1,32)	79 (1,36)	88 (1,45)	62 (1,14)	66 (1,42)	67 (1,16)	59 (1,43)	6 (1,44)
19.	65 (1,32)	71 (1,32)	73 (1,40)	21 (1,13)	75 (1,41)	77 (0,99)	66 (1,39)	55 (1,43)
20.	75 (1,29)	78 (1,26)	78 (1,37)	88 (1,08)	54 (1,33)	42 (0,97)	11 (1,39)	59 (1,43)

Tableau 8 (suite)

	Suède		AELE		Australie/Nouvelle-Zélande		PNI d'Asie	
	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989	1971-1973	1987-1989
1.	25 (11,28)	25 (6,40)	35 (5,52)	64 (4,09)	1 (10,42)	32 (15,74)	84 (9,79)	83 (5,72)
2.	64 (5,12)	64 (6,12)	43 (4,67)	35 (4,07)	26 (9,92)	26 (15,44)	83 (8,41)	85 (4,35)
3.	24 (3,97)	24 (3,68)	64 (4,52)	54 (3,05)	21 (6,86)	1 (7,95)	63 (6,97)	84 (4,04)
4.	28 (3,33)	74 (2,14)	53 (4,30)	53 (2,98)	2 (6,80)	28 (7,78)	23 (6,69)	76 (2,89)
5.	35 (3,02)	82 (2,11)	88 (4,14)	73 (2,58)	28 (5,07)	21 (7,06)	85 (4,19)	65 (2,39)
6.	81 (2,82)	63 (1,98)	25 (3,35)	34 (2,34)	32 (4,88)	2 (4,93)	89 (3,53)	89 (2,36)
7.	76 (2,05)	67 (1,98)	54 (2,99)	88 (2,25)	41 (4,83)	41 (4,86)	76 (3,27)	77 (1,91)
8.	82 (2,03)	54 (1,78)	3 (2,77)	25 (2,19)	6 (3,94)	4 (3,62)	65 (2,66)	75 (1,85)
9.	79 (1,96)	69 (1,75)	63 (2,42)	68 (2,15)	52 (2,43)	6 (3,56)	3 (2,60)	3 (1,82)
10.	74 (1,93)	81 (1,74)	24 (2,16)	63 (2,06)	4 (2,41)	68 (3,51)	29 (2,11)	81 (1,79)
11.	63 (1,71)	78 (1,59)	73 (2,13)	72 (1,92)	68 (1,67)	0 (2,77)	81 (1,77)	88 (1,78)
12.	67 (1,63)	35 (1,54)	9 (1,83)	24 (1,83)	3 (1,49)	3 (2,15)	5 (1,59)	43 (1,63)
13.	69 (1,55)	72 (1,48)	68 (1,83)	3 (1,83)	29 (1,48)	5 (1,62)	77 (1,42)	69 (1,48)
14.	75 (1,44)	87 (1,31)	55 (1,75)	21 (1,63)	5 (1,09)	29 (1,39)	88 (1,41)	82 (1,31)
15.	78 (1,31)	76 (1,30)	51 (1,70)	69 (1,63)	59 (0,98)	61 (1,27)	42 (1,18)	61 (1,31)
16.	71 (1,27)	71 (1,30)	87 (1,68)	87 (1,52)	0 (0,81)	27 (1,07)	82 (1,18)	29 (1,29)
17.	72 (1,25)	21 (1,27)	56 (1,67)	81 (1,48)	63 (0,70)	24 (1,05)	9 (1,17)	23 (1,28)
18.	62 (1,20)	43 (1,23)	72 (1,64)	51 (1,47)	79 (0,61)	8 (1,01)	66 (1,09)	63 (1,28)
19.	73 (1,16)	28 (1,12)	89 (1,56)	55 (1,46)	34 (0,57)	25 (0,95)	6 (0,93)	62 (0,99)
20.	43 (1,08)	73 (1,03)	2 (1,48)	66 (1,46)	8 (0,53)	59 (0,82)	69 (0,85)	12 (0,85)

1 La première colonne identifie le bien selon la classification CTCI qui est reproduite à l'appendice A. Le chiffre entre parenthèses correspond à l'indicateur Balassa basé sur les exportations.

de l'AELE, l'Australie et la Nouvelle-Zélande et finalement les pays nouvellement industrialisés (PNI) d'Asie . Pour fins de simplicité, nous présentons les indicateurs des 20 premiers produits classés selon le critère des avantages comparatifs[16].

La première observation que l'on retient de ce tableau est que, contrairement au Canada, les autres membres du G7 ont une gamme d'avantages comparatifs qui couvre le secteur manufacturier dans son ensemble, soit les produits correspondant aux codes 50 et plus de la classification type du commerce international. Il en va de même pour les pays nouvellement industrialisés d'Asie.

La concentration des ACR du Canada dans le secteur des ressources le situe plus dans une comparaison entre la Suède, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ces pays sont aussi bien pourvus en ressources naturelles, quoique la Suède apparaît posséder une structure des avantages comparatifs plus diversifiée.

En ce qui a trait à l'évolution des avantages comparatifs dans les autres pays du G7, les gains les plus sensibles du Japon sont dans le secteur des machines et matériel du transport. Le Japon apparaît vouloir se concentrer dans ce type de produits puisqu'il a enregistré de fortes baisses dans les autres biens manufacturés. Aux États-Unis, le secteur de machines et matériel de transport est en perte de vitesse; le secteur de l'automobile est en désavantage comparatif. En Allemagne, le secteur des machines et matériel de transport enregistre aussi des glissements.

L'Italie a enregistré des gains et pertes variés dans le secteur des produits manufacturés divers sans toutefois modifier significativement le groupe des avantages comparatifs. Le Royaume-Uni a encouru des pertes dans le secteur manufacturier en général et des gains dans le matériel de transport autre que les véhicules routiers, le pétrole, les produits chimiques et les animaux vivants.

La France, pour sa part, a connu des changements majeurs. Elle a enregistré des gains importants dans les produits agricoles, les produits chimiques et connexes, ainsi que l'électricité. Par contre, elle a perdu des ACR dans certains types de machinerie, le vêtement et la chaussure. Les pays nouvellement industrialisés d'Asie ont sensiblement amélioré leur position dans les articles manufacturés en général. Par ailleurs, ils ont diminué leur concentration dans les secteurs du vêtement, des ouvrages en liège et bois et du caoutchouc brut.

Les avantages comparatifs dans le secteur de haute technologie

Le développement des industries à haute technologie est important dans la mesure où celles-ci ont un contenu élevé de valeur ajoutée et qu'elles

permettent de revitaliser le processus de production. Le concept de haute technologie est toutefois difficile à cerner. Il peut être défini à partir des biens produits par certaines industries, notamment l'informatique, l'énergie nucléaire, la biotechnologie et les télécommunications. Il peut aussi être défini par l'intensité en recherche et développement. L'analyse suivante repose sur ce dernier concept. Cette définition est couramment utilisée par les chercheurs de l'OCDE et de la CEE. La liste et la description des produits dits de haute technologie au niveau de la CTCI est reproduite au tableau 9. Ces produits se retrouvent presque essentiellement dans les secteurs 7 et 8 de la CTCI.

Les exportations de ces produits ont connu non seulement une croissance nettement plus élevée que celle du commerce mondial mais encore plus forte que celle des exportations manufacturières alors que leur part dans ces dernières est passée de 15 % en 1971-1973 à 22 % en 1987-1989. Ces secteurs génèrent donc une attention spéciale dans l'analyse de la performance commerciale[17].

Le tableau 9 montre aussi une comparaison des ACR du Canada dans ce secteur entre la période 1971-1973 et 1987-1989. La présence du Canada dans ce secteur stratégique est non seulement très discrète, au départ, mais elle s'amenuise au fil du temps. Les avantages du Canada se limitent aux matières radioactives et produits associés ainsi qu'aux moteurs et machines motrices, non électriques. Le Canada a perdu son avantage comparatif dans les secteurs des machines automatiques de traitement de l'information et des aéronefs et matériel connexe.

Selon une étude de Balassa [1977], la situation était fort différente dans les décennies précédentes. En effet, le Canada détenait la seconde position, derrière les États-Unis, dans le classement moyen des ACR des biens dits « intensifs en recherche » au cours de la période 1953-1971, loin devant les pays européens et le Japon. Balassa expliquait le cas canadien par sa forte intégration avec les États-Unis qui étaient, alors, le chef de file de l'innovation technologique. On y notait, toutefois, déjà un certain glissement de la position canadienne.

Le tableau 10 présente une comparaison internationale des ACR pour la période 1987-1989. La démarcation entre le Canada et les autres pays du G7 est plus accentuée dans le cas des produits de haute technologie que dans le cas du secteur manufacturier en général. Alors que le Canada ne possède des avantages comparatifs que dans 2 des 22 produits, le Japon en a 16, les États-Unis 15, l'Allemagne 14, le Royaume-Uni 12 et la France 9. La Suède en possède 11 et les pays nouvellement industrialisés d'Asie en ont 12. De tous les pays ou groupes de pays analysés, seules l'Australie et la Nouvelle-Zélande se comparent au Canada.

Tableau 9

Avantages comparatifs du Canada dans le secteur de haute technologie, 1971-1973 et 1987-1989

		Ratio	
		1971-1973	1987-1989
CTCI			
523	Autres produits chimiques inorganiques, composés organiques ou inorganiques de métaux précieux	0,74	0,85
524	Matières radioactives et produits associés	1,60	2,01
541	Produits médicinaux et pharmaceutiques	0,21	0,19
714	Moteurs et machines motrices, non électriques (propulseurs à réaction, turbines à gaz, turbopropulseurs)	1,59	1,43
716	Machines et appareils électriques rotatifs	0,32	0,42
736	Machines-outils pour le travail des métaux	0,30	0,25
752	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités (y compris le matériel périphérique)	2,43	0,61
761	Appareils récepteurs de télévision	0,03	0,14
764	Équipement de télécommunication	0,95	0,52
771	Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité (autres que ceux du groupe 716)	0,32	0,50
773	Équipement pour la distribution d'électricité	0,54	0,62
774	Appareils électriques pour la médecine et appareils de radiologie	0,59	0,26
775	Machines et appareils, électriques ou non, à usage domestique	0,18	0,19
776	Tubes et valves électroniques, diodes, transistors, microcircuits	0,38	0,43
792	Aéronefs et matériel connexe	1,08	0,97
871	Appareils et instruments d'optique	0,06	0,27
872	Instruments et appareils pour la médecine	0,19	0,17
874	Instruments de mesure, de vérification et de contrôle	0,64	0,57
8811	Appareils et équipement photographiques	0,02	0,09
8822	Films, plaques et papiers photographiques	0,35	0,40
8841	Lentilles, prismes et autres éléments d'optique	0,35	0,17
885	Horlogerie	0,04	0,02

Tableau 10

Avantages comparatifs, secteur haute technologie, 1987-1989

Ratio

		Canada	États-Unis	Japon	Allemagne	France	Royaume-Uni	Italie	Autres CEE	Suède	AELE	PNI d'Asie	Australie/ Nouvelle-Zélande
CTCI													
523	Autres produits chimiques inorganiques, composés organiques ou inorganiques de métaux précieux		1,65		1,70		1,59		1,06	1,28	1,02		
524	Matières radioactives et produits associés	2,01	1,54			4,48	3,02						1,02
541	Produits médicinaux et pharmaceutiques		1,20		1,34	1,64	1,96		1,48	1,78	3,05		
714	Moteurs et machines motrices, non électriques (propulseurs à réaction, turbines à gaz, turbopropulseurs)	1,43	3,21			1,31	3,69						
716	Machines et appareils électriques rotatifs		1,03	1,90	1,41	1,42	1,25	1,16		1,09	1,51	1,30	
736	Machines-outils pour le travail des métaux			2,25	2,00		0,99	1,96		1,08	2,60		
752	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités (y compris le matériel périphérique)		1,90	2,11			1,65					2,13	
761	Appareils récepteurs de télévision			1,70	1,07						1,04	4,11	
764	Équipement de télécommunication			4,04						1,68		2,24	
771	Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité (autres que ceux du groupe 716)			1,86	1,16					1,69	1,68	2,67	

		Canada	États-Unis	Japon	Allemagne	France	Royaume-Uni	Italie	Autres CEE	Suède	AELE	PNI d'Asie	Australie/ Nouvelle-Zélande
773	Équipement pour la distribution d'électricité		1,40	1,15	1,05	1,00			1,05	1,04	1,39	1,26	
774	Appareils électriques pour la médecine et appareils de radiologie		1,27	1,47	2,62	1,10			1,76	1,53			
775	Machines et appareils, électriques ou non, à usage domestique				1,50			3,05		1,42		2,53	
776	Tubes et valves électroniques, diodes, transistors, microcircuits		1,79	2,46								2,74	
792	Aéronefs et matériel connexe		4,10			1,80	2,69						
871	Appareils et instruments d'optique		1,39	2,82	1,58		1,26				1,33	1,32	
872	Instruments et appareils pour la médecine		2,48	1,48	1,32		1,31		1,11	1,79	1,00		
874	Instruments de mesure, de vérification et de contrôle		2,12	1,17	1,58	1,13	2,08			1,23	1,72		
8811	Appareils et équipement photographiques			5,01								2,34	
8822	Films, plaques et papiers photographiques		1,40	2,08	1,16	1,15	2,13		1,79				1,03
8841	Lentilles, prismes et autres éléments d'optique		1,16	4,52	1,32							1,01	
885	Horlogerie			2,01							6,36	3,68	

La modification de la structure des avantages comparatifs

La discussion précédente a surtout porté sur les modifications particulières au groupe des avantages comparatifs. L'analyse des ACR peut aussi nous instruire sur la capacité des pays à modifier, de façon générale, les avantages comparatifs à travers le temps. Il s'agit de tester ici globalement la structure des avantages comparatifs entre le début et la fin de la période; le test du coefficient de rang Spearman nous permet de déterminer si le classement général des commodités selon la mesure des avantages comparatifs a varié de façon substantielle au cours des 20 dernières années.

Le tableau 11 confirme clairement que la structure des avantages comparatifs n'a pratiquement pas changé au cours des 15 dernières années. Le niveau élevé des coefficients de corrélation dénote que le classement des commodités selon la mesure des avantages comparatifs est demeuré sensiblement le même. Toutefois, cela n'exclut pas le fait qu'il y ait eu quelques additions ou pertes dans le groupe des avantages comparatifs, tel que noté auparavant.

Le Canada et les États-Unis, avec l'Italie et la Suède, constituent le groupe de pays dont la structure des avantages comparatifs a le moins changé. Par contre, la France et les pays nouvellement industrialisés d'Asie ont enregistré les plus fortes variations de la structure de leurs exportations. Le Japon et l'Allemagne s'insèrent entre ces deux groupes. Il est intéressant de souligner le cas du Japon, qui, bien qu'il n'ait pas modifié substantiellement le

Tableau 11

Coefficient Spearman entre 1971-1973 et 1987-1989

	Coefficient
Italie	0,919
États-Unis	0,893
Suède	0,888
Canada	0,885
Australie/Nouvelle-Zélande	0,865
Royaume-Uni	0,847
Japon	0,844
Allemagne	0,843
AELE	0,814
Autres CEE	0,797
PNI d'Asie	0,744
France	0,743

classement de ses exportations, s'est toutefois concentré dans les produits à haute technologie, produits dont la demande est forte.

Analyse des parts de marché constantes

L'analyse a décelé, à date, certains facteurs particuliers de la performance commerciale canadienne. Les exportations sont concentrées sur le marché américain et elles sont, en général, plus fortement constituées de produits à base de ressources : produits pour lesquels la part du marché mondial des exportations a diminué au cours des dernières années. Nous essayons ici de déterminer dans quelle mesure ces facteurs ont pu influencer l'évolution de notre part du marché mondial.

La méthodologie de la part constante des marchés nous permet d'appliquer une approche systématique à l'analyse des variations des parts de marché entre deux périodes. Cette méthode est fort simple et repose sur l'idée maîtresse que la croissance des exportations nationales est comparée à celle des exportations mondiales et que toute déviation par rapport à cette norme peut être décomposée en un effet de composition des produits, un effet de répartition des marchés et un effet dit de concurrence.

Ainsi, un pays peut avoir perdu sa part de marché des exportations mondiales parce que ses exportations sont concentrées dans des biens dont la demande s'est accrue plus lentement que celle du commerce mondial. Il se peut aussi que les exportations soient destinées à des marchés géographiques qui sont relativement plus stagnants que la moyenne mondiale. Le troisième effet est décrit comme un effet de concurrence puisqu'il réfère à la capacité d'un pays à maintenir sa part de marché une fois que les facteurs de demande ont déjà été pris en compte.

Il faut souligner que l'analyse des parts de marché est essentiellement un outil statistique qui nous permet d'identifier la provenance de la variation de la part de marché. Le modèle des parts de marché s'exprime ainsi :

$$\sum_i^n (X_i^{t2} - X_i^{t1}) \equiv r\sum_i^n X_i^{t1} + \sum_i^n (r_i - r) X_i^{t1} + \sum_i^n \sum_j^n (r_{ij} - r_i) X_{ij}^{t1} \tag{3}$$

$$+ \sum_i^n \sum_j^n (X_{ij}^{t2} - X_{ij}^{t1} - r_{ij} X_{ij}^{t1})$$

dans lequel :

X = exportations nationales
i, j = produits et marchés géographiques

$t1, t2$ = période initiale et finale
r = taux de croissance du commerce mondial entre $t1$ et $t2$
r_i = taux de croissance du commerce mondial du produit (i) entre $t1$ et $t2$
r_{ij} = taux de croissance des exportations mondiales du produit (i) au marché géographique (j) entre $t1$ et $t2$.

Le terme de gauche de l'identité dénote les variations observées des exportations nationales entre la période $t1$ et $t2$. Le premier terme de droite indique la portion de la croissance des exportations qui est attribuable à la hausse générale des exportations.

Le second terme à droite mesure l'effet de composition des produits. Il correspond à la somme des exportations pondérée par la différence entre le taux observé de croissance des exportations du produit en question et celui des exportations mondiales. Un signe négatif indique que le pays a concentré ses exportations dans une gamme de produits pour laquelle la demande s'est accrue à un rythme inférieur à celui du commerce mondial.

Le troisième terme réfère à l'effet de distribution des marchés. Cette expression tient compte de la ventilation des exportations d'un produit entre différents marchés. Elle correspond à une somme des exportations de chaque produit et de chaque marché pondérée par la différence entre le taux de croissance des exportations de ce produit à un marché donné et le taux de croissance des exportations mondiales du produit en question. Un signe négatif indique que les exportations nationales se distribuent sur des marchés dont le rythme d'expansion est inférieur au taux de croissance des exportations mondiales du produit en question. En d'autres mots, les exportations sont destinées à des marchés moins performants que la moyenne mondiale.

Le dernier terme de l'expression se définit comme la différence entre la croissance observée des exportations nationales et celle qui aurait prévalu si la part des exportations nationales de chaque bien vers chaque marché avait été maintenue entre les deux périodes. Ce terme résiduel est associé à la capacité de soutenir la concurrence puisqu'il fait état de la performance des exportations nationales d'un bien donné sur un marché étranger en comparaison de la performance générale de tous les exportateurs sur ledit marché.

Un signe négatif est alors interprété comme une perte de la position concurrentielle puisqu'il indique que le pays en question a, en général, connu une hausse des exportations inférieure à celle de ses concurrents sur les mêmes marchés étrangers. La capacité de soutenir la concurrence traduit, au fond, l'évolution de l'offre domestique par rapport à celle observée dans les autres pays.

La méthode des parts de marché a évidemment ses propres limites. Premièrement, le modèle est une identité statistique qui décompose les variations

passées des exportations; il n'offre aucune explication sur les perspectives futures. L'utilité de cette approche statistique consiste essentiellement à identifier les origines des variations. Deuxièmement, la norme a un impact significatif sur les calculs et son choix est arbitraire. Dans notre cas, toutefois, la croissance des exportations mondiales nous apparaît comme une norme raisonnable.

Troisièmement, le fait que la capacité concurrentielle soit déterminée de façon résiduelle soulève des inquiétudes quant à l'interprétation exacte de cet effet. Il existe, bien entendu, un solide fondement théorique à l'effet que la différence entre la croissance observée des exportations et celle issue de la norme calculée à partir de la part de marché constante peut être attribuée à des variations de prix (Leamer et Stern [1970, ch. 7]).

Toutefois, un résidu négatif peut être associé à plusieurs phénomènes. En plus de la hausse des coûts de production intérieure, l'effet de concurrence englobe aussi les variations de taux de change, les différences internationales au niveau de la qualité et la création de nouveaux produits, les différences au niveau de la mise en marché et du financement des exportations et la capacité de répondre dans un délai raisonnable aux commandes venant de l'étranger.

Un résidu négatif peut aussi résulter des gains de parts de marché qu'ont inévitablement réalisés les pays nouvellement industrialisés affichant des coûts moins élevés. Ce phénomène n'est pas problématique en soi puisqu'il s'inscrit dans le cours normal de la croissance des pays en développement. La somme des parts mondiales étant égale à l'unité, il s'ensuit que la venue de nouveaux exportateurs va se traduire par une baisse de la part du marché mondial des pays existants.

Cette baisse ne signifie pas automatiquement que la performance commerciale doit être source de préoccupation. Il s'agit, au préalable, de déterminer les causes de cette baisse; il y a sujet à préoccupation dans la mesure où celle-ci reflète des carences nationales, particulièrement une performance inadéquate de la productivité.

Le tableau 12 présente les résultats de cette analyse pour les principaux pays ou groupes de pays. Afin de minimiser l'effet des fluctuations à court terme, nous avons pris comme période initiale une moyenne de 1971-1973 et comme période finale celle de 1987-1989. L'influence de chacun des facteurs est exprimée en proportion des variations observées des exportations entre les deux périodes.

En résumé, un effet de croissance mondiale supérieure à 100 implique que les exportations mondiales se sont accrues à un rythme plus élevé que celui des exportations nationales au cours de la période 1971-1989. En ce qui a

Tableau 12

Décomposition de la variation des parts du marché mondial, certains pays ou groupes de pays, 1971-1973 et 1987-1989

En pourcentage

	Croissance mondiale	Effet de composition	Effet de marché	Effet de concurrence	Total
Canada	122,29	–5,28	13,65	–30,66	100,00
États-Unis	111,57	1,96	0,75	–14,28	100,00
Japon	68,54	9,86	20,64	0,96	100,00
Allemagne	101,48	12,73	–3,49	–10,72	100,00
France	106,03	3,04	–2,95	–6,12	100,00
Royaume-Uni	104,49	10,82	–5,85	–9,46	100,00
Italie	84,80	12,71	–5,28	7,78	100,00
Autres CEE	102,67	1,55	–4,13	–0,09	100,00
Suède	131,41	4,07	–2,32	–33,15	100,00
AELE	87,96	4,66	–5,35	12,73	100,00
PNI d'Asie	26,90	5,78	11,52	55,79	100,00
Australie/Nouvelle-Zélande	148,87	–54,73	4,84	1,02	100,00

trait aux autres effets, un signe négatif indique que ce facteur a contribué à une baisse de la part de marché.

Tel qu'on s'y attendait, le cas du Canada démontre que les exportations se sont accrues à un rythme inférieur à celui du commerce mondial. Une perte de sa capacité concurrentielle de même que, dans une moindre mesure, une composition défavorable des exportations expliqueraient la baisse de la part de marché du Canada dans le commerce mondial. L'effet de marché a, quant à lui, contribué positivement à la croissance des exportations.

Il est à remarquer que la majorité des pays du G7 ont accusé une perte de leur capacité concurrentielle, ce qui suggère qu'il s'agit là d'un phénomène global relié à la présence de nouveaux pays exportateurs à faible coût tels que les pays riverains du Pacifique et la Chine. Toutefois, l'ampleur de la perte du Canada, à ce chapitre, est sensiblement plus importante que celle des autres grands pays industrialisés, ce qui laisse entrevoir la présence de facteurs intérieurs ayant érodé la position concurrentielle du Canada. Une analyse détaillée de la décomposition de la perte de la position concurrentielle nous permet de constater que celle-ci est généralisée à travers les différentes catégories de produits, quoique surtout concentrée dans le secteur manufacturier de la machinerie et du transport.

Cette évidence est aussi corroborée dans une analyse de la tendance de la compétitivité canadienne au cours des dernières années (Rao et Lemprière

[1992]). Les auteurs y notent que la détérioration de la compétitivité canadienne s'est surtout effectuée par rapport aux États-Unis, notre principal partenaire commercial. Les coûts moyens de fabrication au Canada ont dépassé de 36 % les coûts enregistrés aux États-Unis en 1990; en 1980, cet écart n'était que de 6 %. Un ralentissement de la croissance de la productivité et une progression plus rapide de la rémunération horaire nominale expliquent la presque totalité de l'élargissement de l'écart entre 1980 et 1990. Par contre, la position du Canada sur le plan des coûts unitaires de main-d'œuvre s'est améliorée par rapport à celle de l'Allemagne de l'Ouest, du Japon, de Taiwan et de la Corée du Sud pendant les années 80, par suite de l'appréciation des devises de ces pays par rapport au dollar canadien.

La seconde cause de la baisse de la part de marché a trait à la structure des exportations canadiennes. L'explication réside dans la forte concentration de matières premières dans les exportations canadiennes alors que ces produits ont enregistré une croissance inférieure à la moyenne du marché mondial. Finalement, notons que la concentration des exportations canadiennes vers le marché américain, marché à forte croissance dans les années 80, a eu pour effet de ralentir la perte de la part canadienne du marché mondial.

En ce qui a trait aux autres pays du G7, seuls le Japon et l'Italie ont connu une hausse supérieure à la moyenne mondiale. Ces deux pays semblent avoir bénéficié d'une structure avantageuse des exportations ainsi que d'une position concurrentielle favorable, mais seul le Japon a enregistré une amélioration reliée à l'effet de distribution de marchés, suite à sa forte présence sur le marché d'Asie-Pacifique et de sa percée sur le marché nord-américain.

Dans le cas des États-Unis, la baisse de la part de marché est essentiellement reliée à une perte de compétitivité; les autres facteurs n'ayant eu que peu d'impact. La France, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont enregistré une baisse de leur part de marché qui s'explique particulièrement par une position concurrentielle et un effet de distribution des marchés défavorables. Bien que d'origines multiples, la performance supérieure des PNI d'Asie est surtout attribuable à leur position concurrentielle avantageuse.

Il est aussi intéressant de comparer la performance canadienne avec celle d'autres pays producteurs de ressources comme la Suède, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Tout comme le Canada, ces pays ont enregistré une perte du marché mondial, mais à un degré beaucoup plus prononcé. Dans le cas de la Suède, cette perte est surtout due à une détérioration de sa position concurrentielle et, dans une moindre mesure, à une concentration vers des marchés moins performants. Quant à l'Australie et la Nouvelle-Zélande, leur forte concentration dans le secteur des matières premières a joué en leur défaveur. Le faible gain de leur position concurrentielle suit une dépréciation de leurs devises dans la seconde moitié de la dernière décennie.

Conclusion

L'analyse de la performance du Canada nous a permis de constater que le Canada est spécialisé dans les produits à base de ressources, secteur à faible croissance, et que cette spécialisation a peu évolué au cours des 20 dernières années. Les autres grands pays industrialisés présentent une structure des avantages comparatifs qui correspond davantage à l'évolution du commerce mondial. En d'autres mots, le Canada n'a pas pu profiter des changements mondiaux en étant incapable de s'approprier de nouveaux créneaux d'avantage comparatif dans les secteurs à forte croissance.

En nous basant sur l'analyse des parts de marché constantes, nous avons aussi constaté que la baisse de la part canadienne du commerce mondial serait en grande partie attribuable à une perte de notre position concurrentielle. Bien que cette méthodologie ne nous permette pas d'en arriver à un résultat définitif sur ce sujet, il faut remarquer que l'ampleur de la perte du Canada, au chapitre de l'effet de concurrence, est sensiblement plus importante que celle des autres pays industrialisés, laissant ainsi entrevoir la présence de problèmes particuliers. Puisque la détérioration de la performance de l'économie canadienne quant aux coûts est analysée en profondeur dans une autre étude (Rao et Lemprière [1992]), nous nous limitons ici à la discussion de la spécialisation internationale du Canada et à ses répercussions sur la progression future des niveaux de vie.

En un certain sens, il ne faut pas se surprendre de cet immobilisme de notre spécialisation puisque le Canada a atteint son haut niveau de prospérité en exploitant ses ressources naturelles. Les emplois de ces industries sont bien rémunérés et beaucoup de gens en dépendent dans les régions éloignées. De plus, la théorie des avantages comparatifs stipule que les pays doivent se spécialiser dans la production de biens pour lesquels les facteurs de production sont abondants.

Dans l'introduction, nous avons mentionné que l'analyse de la performance commerciale ne prenait son sens ultime que dans sa relation avec la productivité et, partant, le niveau de vie des Canadiens. Nous avons de bonnes raisons de penser que cette dépendance actuelle des exportations canadiennes envers les ressources naturelles peut engendrer des effets néfastes sur la croissance des revenus réels des Canadiens[18].

Premièrement, la part des produits à base de ressources dans le commerce mondial a diminué. Cela traduit le fait que, à mesure que le revenu augmente dans le monde, la demande de produits de ressources naturelles s'accroît moins vite que celle des autres produits. De plus, l'accélération du rythme des innovations technologiques a engendré la substitution de produits synthétiques aux produits dérivés de ressources naturelles. Les producteurs sont ainsi forcés

de trouver de nouveaux débouchés ou de mettre au point de nouveaux produits.

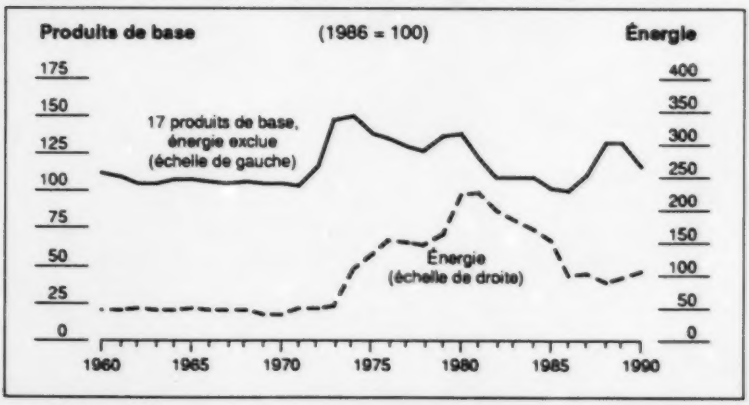
Un deuxième facteur important et connexe est la baisse du prix des produits dérivés de ressources naturelles depuis une vingtaine d'années (figure 2). Si cette tendance persiste, l'avantage comparatif du Canada résidera dans des produits dont la vente, en moyenne et à terme, lui permettra d'acheter de moins en moins de produits sur les marchés mondiaux.

Troisièmement, la productivité totale des facteurs dans le secteur primaire et le secteur de la transformation des ressources naturelles a progressé en moyenne à un rythme beaucoup plus lent que dans les autres industries manufacturières et, notamment, dans le secteur de la haute technologie (figure 3). Compte tenu de la baisse des prix relatifs des ressources, cette amélioration plus faible de la productivité va mener, à terme, à une progression plus lente des salaires et des bénéfices dans les industries de transformation de ressources naturelles que dans les autres. Ces changements risquent à leur tour de se traduire par une baisse de l'emploi dans ces industries, accentuant ainsi les difficultés d'adaptation, en particulier, dans les collectivités rurales et les villes mono-industrielles.

Finalement, la sensibilité croissante aux questions environnementales implique que les industries extractives devront procéder à de nouveaux

Figure 2

Variation des prix réels des produits de base[1], Canada, 1960-1990

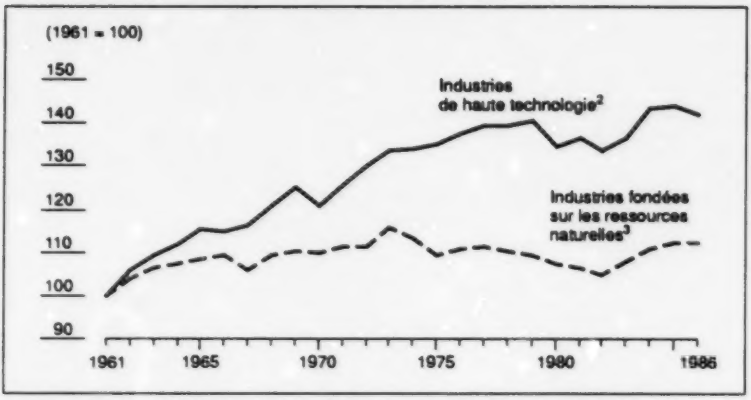


1 Prix des produits de base à l'exportation par rapport à l'indice des prix de gros des États-Unis pour les produits finis; les produits de base comprennent cinq céréales, sept métaux, deux minéraux non métalliques, trois produits forestiers et trois produits énergétiques.

Source Estimations du Conseil économique.

Figure 3

Variation de la productivité[1], Canada, 1961-1986



1 Mesurée selon l'efficacité de la production ou la productivité totale des facteurs.
2 Les industries de haute technologie comprennent le matériel de transport ainsi que les produits et machines électriques.
3 Les industries fondées sur les ressources naturelles comprennent les secteurs suivants : agriculture; pêche; exploitation forestière; mines, aliments, boissons et tabac; papier et publication; bois d'œuvre et meubles; raffinage du pétrole; produits à base de minéraux non métalliques; produits métalliques de première transformation.

Source Estimations du Conseil économique.

investissements, non seulement pour accroître leur productivité et abaisser leurs coûts, mais aussi pour se conformer aux normes de protection de l'environnement. Ces exigences supplémentaires pourraient défavoriser le Canada par rapport à d'autres pays qui se spécialisent dans des activités économiques qui risquent moins de nuire à l'environnement.

L'évolution récente du commerce mondial accentue la pression qui s'exerce sur les industries canadiennes, particulièrement celles des ressources naturelles, pour qu'elles accroissent leur productivité. À cet égard, dans une étude réalisée récemment, il est mentionné que peu d'industries de ressources ont amélioré ou accru leurs sources d'avantages (Porter [1991, p. 38]). Nous croyons qu'il faut encourager les entreprises du secteur des ressources naturelles à entreprendre des activités à forte productivité. Dans tous les secteurs, les entreprises ne doivent pas cesser d'innover pour mieux se positionner sur les marchés mondiaux.

De plus, il faut développer de nouveaux domaines de spécialisation. Les compétences et la technologie étant de plus en plus des éléments importants de la production, la nécessité de jouir d'un avantage comparatif qui soit dynamique et en évolution constante est un impératif réel.

A Classification type pour le commerce international

	Titre des divisions (Rév. 2)	Indicatif des divisions
0	**Produits alimentaires et animaux vivants destinés principalement à l'alimentation humaine**	
	Animaux vivants destinés principalement à l'alimentation humaine	00
	Viandes et préparations de viande	01
	Produits laitiers et œufs d'oiseaux	02
	Poissons, crustacés et mollusques et préparations de poissons, de crustacés et de mollusques	03
	Céréales et préparations à base de céréales	04
	Légumes et fruits	05
	Sucres, préparations à base de sucre, et miel	06
	Café, thé, cacao, épices, et produits dérivés	07
	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	08
	Produits et préparations alimentaires divers	09
1	**Boissons et tabac**	
	Boissons	11
	Tabac brut et fabriqué	12
2	**Matières brutes non comestibles, carburants non compris**	
	Cuirs, peaux et pelleteries, bruts	21
	Graines et fruits oléagineux	22
	Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)	23
	Liège et bois	24
	Pâtes à papier et déchets de papier	25
	Fibres textiles [à l'exception des laines en rubans (tops)] et leurs déchets, non transformés en fils ou en tissus	26
	Engrais bruts et minéraux bruts (à l'exception du charbon, du pétrole et des pierres précieuses)	27
	Minerais métallifères et déchets de métaux	28
	Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	29
3	**Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes**	
	Houilles, cokes et briquettes	32
	Pétrole et produits dérivés du pétrole et produits connexes	33
	Gaz naturel et gaz manufacturé	34
	Énergie électrique	35

4 Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale
Huiles et graisses d'origine animale 41
Huiles végétales fixes 42
Huiles et graisses animales et végétales, préparées, et cires d'origine animale et végétale 43

5 Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.
Produits chimiques organiques 51
Produits chimiques inorganiques 52
Produits pour teinture et tannage et colorants 53
Produits médicinaux et pharmaceutiques 54
Huiles essentielles et produits utilisés en parfumerie; préparations pour la toilette, produits d'entretien et détersifs 55
Engrais manufacturés 56
Matières plastiques, artificielles, éthers et esters de la cellulose et résines artificielles 58
Matières et produits chimiques, n.d.a. 59

6 Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première
Cuirs et peaux, préparés et ouvrages en cuir, n.d.a., et pelleteries apprêtées 61
Caoutchouc manufacturé, n.d.a. 62
Ouvrages en liège et en bois (à l'exception des meubles) 63
Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier et en carton 64
Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a. et produits connexes 65
Articles minéraux non métalliques manufacturés, n.d.a. 66
Fer et acier 67
Métaux non ferreux 68
Articles manufacturés en métal, n.d.a. 69

7 Machines et matériel de transport
Machines génératrices, moteurs et leur équipement 71
Machines et appareils spécialisés pour les industries particulières 72
Machines et appareils pour le travail des métaux 73
Machines et appareils industriels, d'application générale, n.d.a., et parties et pièces détachées, n.d.a., de machines, d'appareils et d'engins 74
Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information 75
Appareils et équipement de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son 76

Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs parties et pièces détachées électriques (y compris les équivalents non électriques, n.d.a., de machines et appareils électriques à usage domestique) 77
Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air) 78
Autre matériel de transport 79

8 Articles manufacturés divers
Appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage, n.d.a. 81
Meubles et leurs parties et pièces détachées 82
Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires 83
Vêtements et accessoires du vêtement 84
Chaussures 85
Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de contrôle, n.d.a. 87
Appareils et fournitures de photographie et d'optique, n.d.a.; montres et horloges 88
Articles manufacturés divers, n.d.a. 89

9 Articles et transactions non classés ailleurs dans la CTCI 90

B Pays ou groupes de pays à l'étude

Canada

États-Unis

Japon

République fédérale d'Allemagne

Royaume-Uni

Italie

Autres pays de la CEE :
- Belgique - Luxembourg
- Danemark
- Irlande
- Pays-Bas
- Pays de la CEE n.m.a.
- Grèce
- Espagne
- Portugal

Suède

Accord Européen de Libre Échange :
- Autriche
- Finlande
- Islande
- Norvège
- Suisse
- Pays de l'AELE n.m.a.

Pays nouvellement industrialisés d'Asie :
- République de Corée
- Hongkong
- Taiwan
- Singapour

Australie et Nouvelle-Zélande

Notes

1 Les principaux résultats de notre recherche sont rapportés dans le rapport de synthèse du Conseil économique du Canada intitulé *Agir ensemble – Productivité, innovation et commerce.*

2 Il ne semble pas exister de théorie complète pouvant expliquer de façon satisfaisante le commerce international. Le consensus est à l'effet que le commerce des produits à base de ressources se conforme au modèle compétitif alors que le commerce des biens manufacturés, marqué par les échanges intra-industriels, est plutôt expliqué à partir du modèle d'organisation industrielle (voir Markusen [1992]).

3 Pour plus de détails sur les ajustements effectués, voir Statistique Canada [1989].

4 Les données de 1989 sont préliminaires.

5 La classification type du commerce international à deux chiffres est présentée à l'appendice A alors que le regroupement des pays à l'étude est disponible à l'appendice B.

6 Cette région regroupe le Japon, Hongkong, Singapour, la Corée du Sud, Taiwan, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie, les Philippines, la Chine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

7 L'indice de prix, corrigé de l'inflation, de 33 produits de base (excluant l'énergie) qui s'élevait à 104,8 en 1980 s'établissait à 58,4 en 1991. Voir World Bank, *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005*, Third Quarter 1991.

8 Pour une analyse détaillée des développements sur les pays nouvellement industrialisés d'Asie, voir Rao [1992].

9 La dernière année pour laquelle des chiffres provenant de la base de données sur le commerce mondial de Statistique Canada sont disponibles est 1989. Nous disposons de données plus récentes sur le commerce bilatéral, mais il s'agit de chiffres relatifs à la balance des paiements. Bien que ces deux ensembles de données ne soient pas tout à fait comparables, il semble que l'évolution dont il est fait état ici se soit poursuivie au cours des deux dernières années alors que la part des exportations vers les États-Unis est passée de 74,5 % en 1989 à 76 % en 1991.

10 Ces pays regroupent la région Asie-Pacifique moins le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

11 Le G4 réfère à l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie.

12 La catégorie « autres pays » comprend aussi les autres pays de la CEE et ceux de l'AELE.

13 Les données de l'Allemagne de l'Ouest en 1989 comptent une proportion inhabituelle de produits non classifiés. Selon Statistique Canada, ceci devrait être corrigé lors de la publication des données révisées.

14 À cause des mesures de sauvegarde garantissant la production au Canada, le commerce de ces produits entre le Canada et les États-Unis ne réagit pas uniquement aux conditions de marché. Il ne faut donc pas interpréter l'avantage comparatif du Canada dans ce secteur de façon aussi directe que celui du Japon, de l'Allemagne et des autres grands producteurs.

15 Les exportations de gaz naturel sont réglementées par l'Office national de l'énergie.

16 Les 20 premiers produits constituent, dans la majeure partie des cas, une part très importante des exportations nationales.

17 Cette situation ayant déjà fait l'objet d'une étude antérieure, nous ne faisons que mettre à jour les principaux résultats. Pour plus de détails, voir Magun et Rao [1989].

18 Nous incluons, dans cette discussion, des éléments qui proviennent d'autres études à l'intérieur du projet.

Liste des tableaux et des figures

Tableaux

1	Exportations mondiales, principaux blocs commerciaux, 1971-1989	3
2	Parts de marché du commerce mondial, certains pays ou groupes de pays, 1971-1989	6
3	Parts de marché du commerce mondial par niveau de CTCI, 1971-1989	7
4	Ventilation géographique des exportations, G7, 1971-1989	9
5	Composition des exportations nationales, G7, 1971-1989	10
6	Ventilation des exportations canadiennes, par produits et destinations, 1971-1989	12
7	Spécialisation des exportations canadiennes selon l'avantage comparatif révélé, 1971-1973 et 1987-1989	16
8	Avantages comparatifs révélés, pays industrialisés, indicateur basé sur les exportations, 1971-1973 et 1987-1989	18
9	Avantages comparatifs du Canada dans le secteur de haute technologie, 1971-1973 et 1987-1989	23
10	Avantages comparatifs, secteur haute technologie, 1987-1989	24
11	Coefficient Spearman entre 1971-1973 et 1987-1989	26
12	Décomposition de la variation des parts du marché mondial, certains pays ou groupes de pays, 1971-1973 et 1987-1989	30

Figures

1	Commerce intrarégional, 1971 et 1989	5
2	Variation des prix réels des produits de base, Canada, 1960-1990	33
3	Variation de la productivité, Canada, 1961-1986	34

Bibliographie

Abd-El-Rahman, K. S. [1986]. « Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations », *Revue Économique*, n° 1, janvier.

_____ [1986]. « La différence et la similitude dans l'analyse de la composition du commerce international », *Revue Économique*, n° 2, mars.

Balassa, B. [1977]. « Revealed comparative advantage revisited: an analysis of relative export shares of the industrial countries, 1953-1971 », *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. XLV.

Balassa, B. et M. Noland [1988]. *Japan and the World Economy*, Institute for International Economics.

Ballance, R. H., H. Forstner et T. Murray [1987]. « Consistency tests of alternative measures of comparative advantage », *The Review of Economics and Statistics*, p. 157-161.

Banerji, R. « The export performance of less developed countries: a constant market share analysis », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band CIX, p. 447-481.

Deardoff, A. V. [1984]. « Testing trade theories and predicting trade flows », dans *Handbook of International Economics*, sous la direction de R. W. Jones et P. B. Kenen, North-Holland.

GATT, *International Trade*, vol. 1 et 2, années diverses.

Gaussens, O. et D. L. Phan [1986]. « Avantage comparatif et performance dans le commerce international des produits différenciés », *Actualité Économique*, vol. 64, décembre.

Harris, R. G. [1985]. *Le commerce, la politique industrielle et la concurrence internationale*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, vol. 13.

Leamer, E. E. et R. M. Stern [1970]. *Quantitative International Economics*, Allyn and Bacon.

Lodh, B. [1990]. « Global market shares in traded goods and Canada's comparative advantage, 1971-1987 », Conseil économique du Canada, février, polycopié.

Lypsey, R. G. et W. Dobson, édit. [1987]. « Shaping comparative advantage », C. D. Howe Institute, étude n° 2.

Magun, S. et S. Rao [1989]. « The competitive position of Canada in high-technology trade », Conseil économique du Canada, communication présentée aux réunions de juin 1989 de l'Association canadienne d'économique.

Markusen J. R. [1984]. *The Theory of International Trade and Its Canadian Applications*, Butterworths.

_____ [1992]. *The Nexus Among Four Concepts: Productivity, Competitiveness, Trade Performance and Real Income*, Conseil économique du Canada, étude (à paraître).

Porter, M. E. [1990]. *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.

_____ [1991]. « Canada at the crossroads: the reality of a new competitive environment », octobre.

Rao, S. [1992]. « Asia Pacific Rim countries: opportunities and challenges », Conseil économique du Canada, document de travail (à paraître).

Rao. S. et T. L. Lemprière [1992]. « Canada's manufacturing cost performance and trade flows », Conseil économique du Canada, document de travail (à paraître).

Richardson, J. D. [1971]. « Constant-market-shares analysis of export growth », *Journal of International Economics*, p. 227-239.

Statistique Canada [1989]. « Base de données sur le commerce mondial – Concepts et méthodes », Division du commerce international, mai.

Yaets, A. J. « On the appropriate interpretation of the revealed comparative advantage index: implications of a methodology based on industry sector analysis », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band CXXI, p. 61-73.